

PERFECCIONAMIENTO DEL ANÁLISIS Y EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LAS POLÍTICAS CREDITICIAS EN ENTIDADES CUBANAS

**Autora principal: MSc. Lic. Zulma María Ledesma Martínez¹, Universidad
Central “Marta Abreu” de Las Villas, CUBA**

**Coautor: Dr. Inocencio Raúl Sánchez Machado, Universidad Central
“Marta Abreu” de Las Villas, CUBA**

Clasificación JEL:

G24 - Investment Banking; Venture Capital; Brokerage; Rating Agencies

G11 - Portfolio Choice; Investment Decisions

G20 - General

RESUMEN

El otorgamiento de créditos entre empresas y desde las instituciones bancarias cubanas y la ausencia de disciplina en este proceso, ha estado signado por la carencia de fijación de políticas crediticias de gestión más eficientes. Se ha convertido en un hábito antieconómico los análisis, evaluaciones y toma de decisiones en materia de política crediticia que, en muchas ocasiones, nada tienen que ver con la necesidad de fortalecer el desenvolvimiento operativo y eficiente de la economía.

Desde el punto de vista metodológico se brindan las bases fundamentales para que cada entidad financiera y empresa cubana adecue el procedimiento para el análisis y la evaluación de políticas de gestión de crédito, ajustada a sus características propias.

SUMMARY

The grant of credits among companies and from the Cuban bank institutions and the discipline absence in this process, it has been characterized for the

¹ Ver al final del artículo Curriculum vitae de la autora principal

fixation lack of political credit of more efficient administration. He/she has become an uneconomical habit the analyses, evaluations and taking of decisions as regards credit politics that, in many occasions, anything has to do with the necessity of strengthening the operative and efficient development of the economy.

From the methodological point of view the fundamental bases are offered so that each financial entity and Cuban company adapts the procedure for the analysis and the evaluation of political of credit administration, adjusted to their own characteristics.

Introducción

La reproducción de cualquier economía asegura, entre otros atributos la financiación exógena y endógena del ciclo económico. El papel de la financiación en el funcionamiento cada vez más eficiente de la economía tiene actores financiero crediticios tanto institucionales como empresariales.

Sin duda, el sistema financiero se constituye en las economías modernas en instrumento ideal para canalizar el ahorro hacia proyectos de inversión y, por tanto, es elemento fundamental para la dinámica económica.

Los sistemas financieros están compuestos por mercados, instituciones y activos financieros, donde los bancos y empresas como agentes económicos heterogéneos juegan un papel esencial para canalizar y compatibilizar las necesidades de ahorro- inversión en las economías.

Para las empresas e instituciones bancarias resultan esenciales los análisis y evaluaciones realizadas para tomar las decisiones de inversión con criterios basados en un sustento económicamente fundamentado, por la cantidad de recursos inmovilizados que se comprometen. El crédito comercial y el bancario, implican en un tiempo dado, recursos de diferente naturaleza y es necesario optimizar éstos siempre que sea posible, de modo que se logren reducir las asignaciones erróneas de los mismos. Propósitos como estos de aparente visión macroeconómica, aseguran de modo agregado, que la economía nacional se expanda establemente y con eficiencia.

El establecimiento y uso cada vez más eficiente de políticas crediticias, comerciales y bancarias; requiere del análisis y la gestión desde una óptica que abarque todas las posibles aristas.

En el presente artículo se recorren y analizan: los principales elementos y conceptos que intervienen en una economía como soporte económico para facilitar la concesión de créditos, bancarios y comerciales; las principales variables, instrumentos y métodos necesarios para el análisis y evaluación económica al establecer políticas de crédito eficientes.

Se particulariza en el contexto de la economía cubana como ámbito esencial para el análisis, teniendo siempre en cuenta los estudios realizados nacionales e internacionalmente, las normativas vigentes y los aportes de la praxis en la que actualmente se desenvuelve, circunscribiéndolo más a las instituciones financiero crediticias y al sistema empresarial cubano.

Sistemas financiero- crediticios en la economía. Los bancos y el crédito.

De acuerdo al hilo conductor de esta investigación, se abordará los aspectos del entorno y su comportamiento histórico, la conceptualización del sistema financiero y del sistema bancario y dentro de éste último la caracterización de las principales transformaciones estructurales del sector bancario cubano y su evolución y papel dentro de la financiación empresarial.

En una economía intervienen un sinnúmero de agentes económicos que constantemente interactúan entre sí para garantizar la gestión de los recursos de que disponen y necesitan. Esto hace que sean cada vez más complejas las relaciones entre éstos y por ende, de un mayor grado de riesgo.

La inversión es determinante para el crecimiento y el desarrollo de cada país; esto hace que sea indispensable también disponer de cantidades adecuadas de ahorro que financien la inversión. La interacción entre ambas (ahorro-inversión), debe ser dinámica y eficiente para optimizar el comportamiento y la actividad económica en cada sociedad. Este precepto teórico es dable también, para la inversión crediticia y funciona en el nivel macroeconómico y para las entidades empresariales en sus niveles microeconómico. Las fuentes financieras de capital deben estar garantizadas para responder a los procesos de producción y reproducción del capital en las empresas. La correcta

“oxigenación” de la inversión mediante la financiación de los capitales, debe ocurrir de forma ordenada, desde una óptica financiera económica global, hasta la base empresarial que es la que sustenta los sistemas económicos.

Las entidades económicas, deficitarios o superávitaros de fondos, conforman los Sistemas Financieros. La necesidad de estos sistemas se justifica desde la propia existencia del dinero como categoría mercantil. Estos garantizan el flujo financiero de los ahorradores o superávitaros de capital a los prestatarios o necesitados de los recursos financieros necesarios para la inversión. Autores como Fernández et al. (1991); Del Toro (2003); García y Rodríguez (2003) y Colectivo de autores (2006) manifiestan la idea de que los Sistemas Financieros representan el conjunto de instituciones, mercados y medios que interactúan en los mercados financieros, cuyo fin primordial es el de canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit. “Su función se considera fundamental en las economías de mercado al no coincidir en general ahorradores y inversores” (Fernández et al., 1991: 141).

La necesidad y formas en las que se encauza el ahorro hacia la inversión a través de los sistemas financieros es una tarea complicada y riesgosa en cuanto a formas y procedimientos y se hace más compleja con la propia existencia de un sinnúmero de mercados financieros en el mundo globalizado, que no necesitan de una ubicación geográfica para operar. Importancia especial para canalizar este ahorro hacia la inversión, la poseen el conjunto de instituciones financieras especializadas que son las que median entre los prestamistas y los prestatarios. La Figura 2. Intermediarios financieros, ilustra esta afirmación.

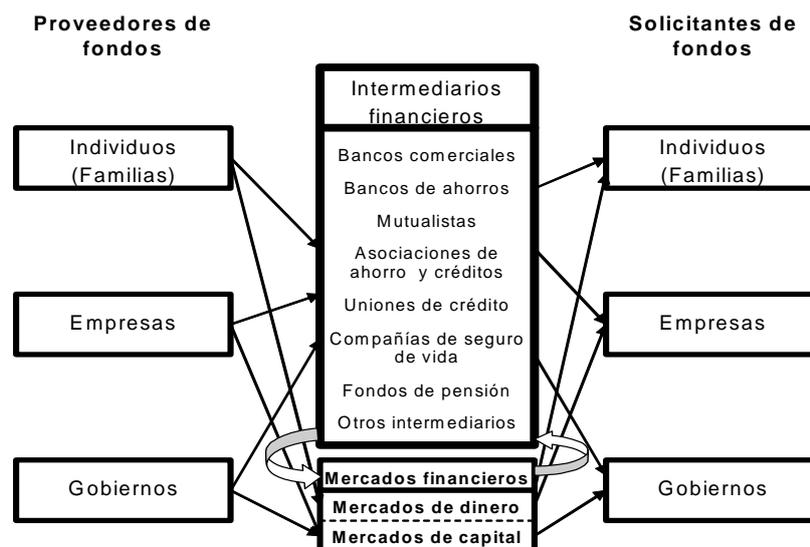


Figura 2. Intermediarios financieros (Gitman, 1990, p- 492).

Las instituciones financieras cumplen funciones como intermediarios financieros y son las que obtienen recursos de los prestamistas y las ofrecen a los prestatarios, concediendo los financiamientos que necesitan las empresas y entidades de un país para rentabilizar sus inversiones en activos reales, tomando en cuenta la legislación vigente (Fernández et al., 1991; Del Toro, 2003; García y Rodríguez, 2003 y Colectivo de autores, 2006). Es usual referirse al conjunto de intermediarios financieros como a los bancos. En Cuba los bancos cumplen importantes funciones de intermediarios financieros.

El Centro Nacional de Superación Bancaria (CNSB) define a los bancos como “establecimientos financieros que acumulan los recursos monetarios ociosos y los otorga como crédito a las empresas que lo necesitan” (CNSB, 1997). En la actualidad además, el banco cubano ha incluido todas las funciones que le permiten a las empresas dedicadas al comercio desarrollar el mismo, tanto nacional como internacionalmente.

Los bancos en Cuba, con estos fondos que les son depositados, tienen la importante función de “oxigenar” toda la economía y sus diversos agentes económicos concediendo préstamos y créditos a otros clientes y cobrando a cambio de estas operaciones otros tipos de interés, estas operaciones son denominadas de activos (crediticios) y son las que más interesan desde el punto de vista de esta investigación.

De algún modo, Guevara (1964b) y, pese a que éste centra la función específica del banco en cuidar del cumplimiento de la metodología de la extracción de los fondos, consignaba el papel de los bancos dentro del período de transición socialista dada la existencia del dinero y las relaciones monetario-mercantiles. Cuando afirmaba que: “un banco no puede existir sin dinero y, por ende, que la existencia del banco está condicionada a las relaciones mercantiles de la producción...”.

En el Informe Central al Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba el compañero Fidel Castro hace el análisis de los errores cometidos, señalando que:

En la conducción de la economía hemos adolecido indudablemente de errores de idealismo y en ocasiones hemos desconocido la realidad de que existen leyes económicas objetivas a las cuales debemos atenernos. Interpretando idealistamente el marxismo y apartándonos de la práctica consagrada por la experiencia de los demás países socialistas, quisimos establecer nuestros propios métodos...” “... Cuando podría parecer que nos estábamos acercando a las formas comunistas de producción y distribución, en realidad nos estábamos alejando de los métodos correctos para construir previamente el socialismo (Castro, 1975: 12).

En el Primer Congreso se aprueba el nuevo Sistema de Dirección y Planificación (SDPE) de la Economía que contempla el funcionamiento del dinero, precios, finanzas, presupuesto, créditos, intereses y demás categorías mercantiles. Con el nuevo sistema, las funciones del banco se ampliaron y sus relaciones con la economía, en general, y con otros organismos económicos y financieros, en particular, cobraron un nuevo carácter y mayor importancia. En el marco de este sistema el papel del banco se vuelve fundamental para el desarrollo del país, en virtud de las amplias atribuciones que se le asignan (Mascarós, 2003).

La nueva orientación de la economía cubana le impuso al Banco Nacional de Cuba (BNC), la reestructuración y adecuación del sistema bancario a sus nuevas funciones, que incluían el otorgamiento de créditos como medio de

utilización de los recursos temporalmente ociosos y el reforzamiento de la disciplina y el control financiero. Dentro de las nuevas funciones otorgadas al BNC, única institución bancaria del país en ese momento, se necesitaba una reestructuración de la sección bancaria, quedando delimitados dos campos de acción bancaria: una para el sector estatal y las operaciones internacionales y otra para la población de la otra. Surge la idea de separar funciones dentro de la banca cubana de banca empresa y banca personal (Mascarós, 2003).

A partir de la caída del campo socialista la economía cubana inicia un proceso de transformaciones en el cual se diversifican las formas de propiedad, se descentralizan las estructuras empresariales y de mercado, se incorporan a la escena nuevos sujetos económicos y varían las reglas de la planificación (Figueroa et al., 2001 y Sánchez y Ledesma, 2005). El sector bancario cubano, es sujeto y objeto de estas transformaciones, desarrollándose un proceso de reorganización, adecuaciones y perfeccionamiento donde el Banco Central de Cuba (BCC) juega un rol importante. El objetivo fundamental de los bancos cubanos bajo estas nuevas concepciones es: “propiciar el empleo racional de los recursos financieros temporalmente libres y proveer canales de cobros y pagos ágiles, seguros y efectivos” (Soberón, 1996: 16). Como resultado de este proceso, se necesitan y desarrollan de sistemas más flexibles y dinámicos, que garanticen el desarrollo de un sistema bancario ágil, eficiente y al nivel internacional, que contribuya a crear el entorno financiero que demanda la inserción de una economía en transformación y recuperación al mercado internacional.

A lo anterior se suma la escasez del capital externo para el financiamiento que garantice la cíclica reproducción del capital y el desarrollo de la inversión. Acceder a créditos por parte de entidades y empresas cubanas es sumamente escaso y costoso constituyendo el crédito una importante fuente de financiación empresarial.

El financiamiento por crédito se otorga, tanto a personas naturales como jurídicas. El interés específico de esta investigación es el análisis del crédito (comercial y bancario) a personas jurídicas considerando sus particularidades en la actualidad, sus limitaciones y perspectivas futuras para el

perfeccionamiento de su concesión como sistema y para el todo económico, dentro de las fronteras de Cuba.

El financiamiento en sus acepciones de créditos bancarios y comerciales, constituyen fuentes no solo asequibles sino necesarias para la financiación empresarial; que requieren ser estudiadas, analizadas y evaluadas de forma rigurosa desde ópticas de eficiencia económica. Se abordarán, en lo adelante los conceptos, elementos y herramientas necesarias, para cumplimentar estos objetivos.

Crédito bancario. Financiamiento empresarial.

La palabra crédito viene del latín, *creditum* - sustantivación del verbo *credere* (creer) que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza.

El crédito es el dinero en efectivo que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera, a pagar en un plazo y a un precio determinado (interés) y con o sin pagos parciales y donde para cubrir el riesgo del mismo, el acreedor exige que se le ofrezcan garantías que le garanticen su cobro (Pérez y Campillo, 2008). Otros autores describen esta definición para referirse a los préstamos y no a los créditos refiriéndose a este último concepto como los fondos que se reciben hasta un límite determinado, que podrán utilizarse parcial o totalmente; esclareciendo bien las diferencias entre estos conceptos Colectivo de autores, 2006 y Guías empresariales para las PYME, 2008).

Autores como Andrés Suárez Suárez se acercan más a la definición que se utiliza en la investigación cuando plantea que:

El crédito en el sentido del préstamo es una transferencia temporal de dinero del poder de disposición sobre un capital a cambio de una promesa, por parte del deudor, de pagarle al acreedor unos intereses y devolver, además, dicho capital en una fecha o dentro de un plazo establecido (Suárez, A. S.,1991).

Si se agrega a este análisis la definición del Banco Central de Cuba (BCC) del crédito bancario como "todo el financiamiento recibido o concedido por las instituciones financieras radicadas en el país" (BCC, 2001).

En esta investigación se entenderá el *crédito bancario* por la cantidad de dinero, de capital en financiamiento crediticio inmovilizado o de inversión crediticia, que presta una institución bancaria o una entidad económica (caso del financiamiento crediticio) y que debe ser recuperada en un período determinado, en las condiciones pactadas y con el menor riesgo y la mayor rentabilidad posible.

Las formas más frecuentes de administrar el crédito bancario van desde el uso de instrumentos, técnicas o métodos más tradicionales (razones financieras, cinco "C" del crédito) pasando por sistemas de puntuación, análisis discriminante, credit scoring (ordenamiento de créditos) y una forma más moderna y usual de hacerlo en la actualidad es a través del uso de las redes neuronales artificiales o RNA como también se les conoce.

En Cuba desde los años de la rectificación de errores (1975 en adelante) se establecieron las regulaciones dirigidas fundamentalmente a garantizar el otorgamiento adecuado y la recuperación de los recursos concedidos, ante la posibilidad de impago de los prestatarios, pero bien alejadas de los mecanismos que en la práctica internacional ya se utilizaban. Con la aprobación de las "Normas Generales para el Otorgamiento, Control y Recuperación del crédito bancario" (Cuba. BCC, 1991) se van introduciendo elementos de control y regulación tales como: el límite de crédito y la verificación del respaldo material de los préstamos. Estas regulaciones tienen por objetivo minimizar los riesgos por las pérdidas de no recuperar los capitales en calidad de préstamos. No aplicándose en este período ningún otro procedimiento que permitiera valorar el riesgo asumido por el banco al conceder crédito, excepto los que se derivan del propio ciclo de vida del mismo. Estos procedimientos con adecuaciones se mantienen en las normas que más adelante se aprueban.

El desarrollo experimentado por los bancos cubanos e implícitamente de la categoría crédito bancario desde la década de los 90's, trajo aparejada la necesidad de instrumentar procedimientos estandarizados que contribuyan a minimizar el riesgo que asume el banco por los recursos que presta, es por ello que mediante el Acuerdo 278/ 2000 del Banco Central de Cuba (BCC) se

aprueba el “Procedimiento para la Clasificación de los Activos Crediticios” el que representa avances en materia de gestión del riesgo.

Crédito comercial. Financiamiento ínter empresarial.

Las empresas se preocupan hoy por obtener fuentes de financiamientos diversas para poder realizar sus actividades, ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. De acuerdo a la fuente acreedora que genera las mismas una de las procedencias para la financiación empresarial es la denominada interna o propia o externa o ajena (Gitman, 1990 y Weston y Brigham, 1997). Dentro de las fuentes externas el financiamiento a través de créditos y dentro de éste, el crédito comercial constituye una de las más importantes.

Desde el punto de vista del vendedor, cuando se realiza una venta de mercancías o bienes de servicio a crédito, se crea una partida de activos denominada cuenta por cobrar. Realmente las empresas prefieren vender al contado en vez de vender a crédito porque esto favorece la rotación del capital y por tanto la obtención de rentabilidad² pero, es necesario conservar clientes actuales y/o atraer nuevos usuarios para incrementar las ventas rentables, mediante la extensión de crédito a clientes dignos (Weston y Brigham, 1997).

Varios autores (Gitman, 1990; Brealey y Myers, 1993; Ross, Westerfield y Jordan, 1996 y Weston y Brigham, 1997) definen el crédito comercial como una inversión, en clientes, vinculada a la venta de un producto o servicio para estimular ventas que involucra importantes ingresos y costos derivados de otorgar el crédito y por tanto con un riesgo asociado a éstos y a su vez plantean que constituye una importante fuente de financiación empresarial.

Una trascendente definición de crédito comercial es la referida por C. Marx como: “...el crédito que se conceden mutuamente los capitalistas que se ocupan de la reproducción y que constituye la base del sistema de crédito” (Marx ,1894: 495). Primero Marx apunta como este se sucede de manera mutua entre las entidades y en el proceso de reproducción y más importante aun es que éstos constituyen la base de los sistemas de crédito³. Esta segunda

² Esto es de suma importancia y será explicado con mayor detalle más adelante en este artículo.

³ O de cobros y pagos, como se define en la actualidad lo que Marx llamó sistemas de crédito.

parte de la definición de Marx es una idea relevante que se retoma más adelante dentro del artículo.

En esta investigación se entenderá el *crédito comercial o mercantil* por la cantidad de dinero, de capital en financiamiento crediticio inmovilizado o de inversión crediticia, que presta una entidad económica dada y que debe ser recuperada en un período determinado, en las condiciones pactadas y con el menor riesgo y la mayor rentabilidad posible.

La importancia concedida al crédito comercial o mercantil, como también se le suele llamar, para el sistema empresarial cubano la advirtió tempranamente Carlos Rafael Rodríguez cuando en “Letra con Filo” y, para el caso del análisis perfectamente generalizable, de las empresas que comercializan sus productos y servicios en el exterior, plantea:

Sería bueno señalar que en este caso no es necesario que el financiamiento sea destinado explícita y específicamente a la inversión. Si la economía en desarrollo logra créditos comerciales que le permitan aplazar sus pagos de bienes intermediarios y bienes de consumo importados y destinar esos fondos liberados al financiamiento de sus inversiones, el resultado será el mismo que se lograría con los créditos para la inversión. Tal fue el caso de Cuba en los primeros años de sus relaciones con el comercio socialista, en los cuales, a través del desbalance comercial financiado, destinó estas contribuciones financieras a algunos de sus desarrollos iniciales ([Rafael C., 1983: 422).

Más adelante continuaba... “este uso alternativo de crédito forma parte de su repertorio de posibilidades” (Rafael C. ,1983: 423].

El término legal de facturación y el pago de la compraventa de mercancías se regula por ley en Cuba. El sustento reglamentario básico está tratado dentro de las “Normas bancarias para los cobros y pagos”, que dicta el Banco Central de Cuba (BCC) como organismo rector de la política monetaria y del sistema de cobros y pagos y sus normas complementarias (BCC, 2000c; BCC, 2000d). Se expone tácita y explícitamente en la legislación vigente en Cuba que para el establecimiento de las condiciones y términos de venta “Cada entidad deberá designar el o los dirigentes y funcionarios que aprobarán las condiciones de

compraventa que se aplican a cada cliente” (BCC, 2000c). Vale aclarar que, la legislación sobre cobros y pagos en Cuba está sujeta hoy, a un proceso de revisión y reformulación.

La cuestión del crédito debe verse como todo un proceso ininterrumpido y cíclico que según: Gitman, 1990; Brealey y Myers, 1993; Ross, Westerfield y Jordan, 1996 y Weston y Brigham, 1997 consta de varias etapas fundamentales para su análisis y evaluación. A través de la Figura 3. Etapas fundamentales en la concesión del crédito, se muestran las que plantea, de manera generalizadora Brealey y Myers (1993).

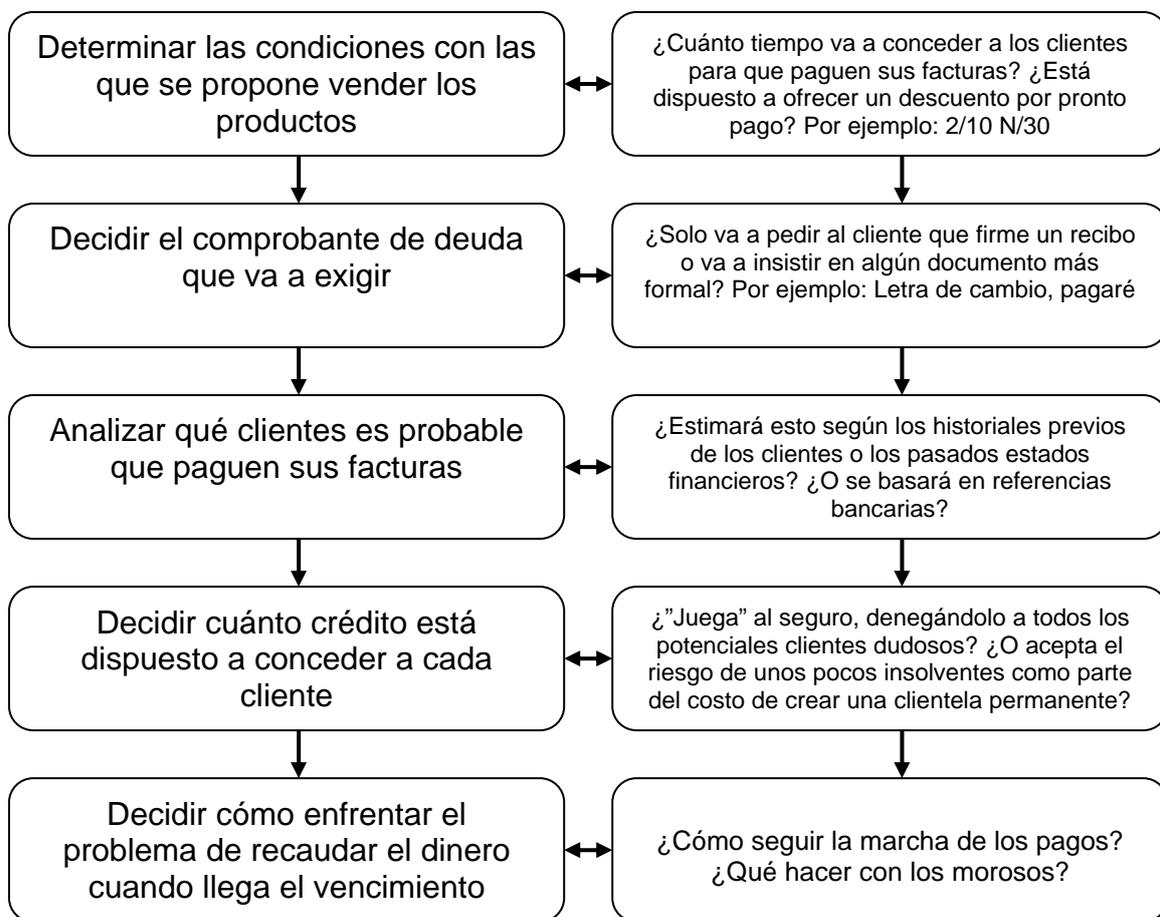


Figura 3. Etapas fundamentales en la concesión del crédito.
 Fuente: Elaboración propia según Brealey y Myers (1996).

El análisis de estas etapas contiene características diversas. Sus particularidades se refieren a continuación, haciendo hincapié en lo que distingue a este proceso en el caso de la economía cubana cuando así se considere necesario, a criterio de la autora.

Dentro de las condiciones y términos del crédito se destaca: la relevancia que tienen los acuerdos entre las partes, definidos o no, a través de contratos

económicos u otras formas legales estipuladas entre acreedores y deudores. En este caso, se deben dejar constancia de las reglas definidas para el período de otorgamiento del crédito, si existe o no la posibilidad de un descuento por pronto pago o de penalización por retrasos en los incumplimientos de los plazos pactados y bajo qué formas y plazos se contratan éstas eventualidades; muy importante es además, la definición de los instrumentos necesarios para el otorgamiento del crédito.

Una vez establecida la política de crédito, se debe determinar el riesgo que ofrece el cliente potencial mediante un proceso de selección que se basa en buena medida en fuentes de información a las que se debe y puede acudir. La información de los estados financieros de los clientes y el análisis de los presupuestos de los ciclos de conversión del efectivo, estadísticas publicadas, historiales del comportamiento de pago de los clientes, entre otras pudieran contener una información preliminar para el análisis y la evaluación⁴.

En otro orden de cosas, se debe decidir si el riesgo justifica la utilidad adicional (marginal, incremental, elemental, por encima de los costos adicionales) que se espera. De ser así, se recomienda a priori que se otorgue el crédito al cliente conveniente. Hay que vigilar el crédito una vez otorgado, para detectar cualquier deterioro de su calidad y actuar rápidamente para evitar que la empresa soporte una pérdida en caso de que el deterioro sea muy acentuado. Las políticas de cobros también son de gran relevancia para la materialización de los cobros y se relacionan con lo legislado en el sistema de cobros y pagos acerca de qué instrumentos financieros utilizar y en cómo efectuar más eficientemente éstos. De uso muy común en Cuba se han establecido diversos instrumentos de cobro como: el cheque nominativo, la transferencia bancaria, el pagaré y la letra de cambio (BCC, 2000c).

Los instrumentos de cobros y pagos constituyen una de las variables sobre las que más se ha incidido en Cuba. El uso de variados instrumentos financieros para establecer los cobros y pagos entre las entidades cubanas ha sido premisa constante para perfeccionar el Sistema de Cobros y Pagos en la economía cubana. Pero es necesario que una vez definidos estos las

⁴ El estudio del ciclo de conversión de efectivo de una empresa desde la óptica de la inversión y financiación del proceso conduce a considerar importantes reflexiones acerca de los plazos promedios de pago y de cobro.

empresas y entidades valoren la *eficiencia* versus ineficiencia económico-financiera que provoca su buena o mala utilización.

En cuanto a política de cobranza se refiere, correspondería buscar los métodos y las vías más eficientes para efectuar y hallar la forma de retroalimentar todo el proceso y minimizar los gastos a emplear para recuperar los créditos concedidos.

A la definición de las políticas crediticias empresariales, tanto por clientes, grupos de éstos, o de la cartera de la entidad como fin primordial y objetivo de primer orden, no se le ha concedido el espacio que merece dentro del análisis y evaluación. La importancia cardinal de esta variable para la gestión de cobros que engloba todo el proceso dentro de las etapas para la concesión crediticia, aborda se fundamenta en el análisis de la capacidad de pago de los clientes y la consecuente evaluación económica de la(s) política(s) a establecer por cualquier entidad.

Si una empresa invierte sus recursos para garantizar un nivel de ventas pero no logra cobrar éstas, vale la pena preguntarse cómo está garantizando su sobrevivencia financiera y sobre qué bases lo hace. En las condiciones concretas de cualquier economía y Cuba no está exenta de este análisis, apremia la necesidad de recuperar con eficiencia y eficacia cada peso invertido. Esto hace imprescindible un análisis profundo de esta problemática. Se deben definir las condiciones de venta y los plazos de crédito que se le concederá a cada cliente según su tipo y la valoración de su capacidad de pago y según el riesgo que estos representen para la empresa. Definir la capacidad financiera que deben tener los clientes para ser merecedores del crédito y de corresponder a calificarse como "clientes dignos" de recibir financiamientos crediticios en la operaciones mercantiles. La definición o segmentación para diferentes categorías de clientes, dentro de una cartera de ellos, perfeccionaría los análisis y la gestión del riesgo que implica incurrir en insolvencia financiera al conceder créditos irrecuperables o recuperados tardíamente.

De lo que se trata hoy básicamente, es de lograr calcular y equilibrar ingresos y costos derivados de todo el proceso de análisis de las cobranzas en una entidad. Es necesario que la cantidad de crédito que se otorgue sea óptima y

lleve a la empresa hacia sus objetivos generales. Esto exige que con los activos crediticios se optimicen las decisiones y se ofrezca un rendimiento atractivo.

Abordados los elementos esenciales para el análisis de los créditos comerciales y bancarios es necesario plantearse ahora cómo y a través de qué mecanismos económicos se sustentan e interrelacionan estos dos tipos de financiamientos.

Sistema de Cobros y Pagos en la economía cubana.

La concepción de los problemas asociados con los cobros y los pagos en cualquier economía y por ende, aquellos relacionados con los créditos: bancarios y mercantiles; es imprescindible enfocarla con carácter sistémico y forman parte de los sistemas financieros de cualquier país. Los sistemas de pagos (o de cobros y pagos) en cada país, como suele llamársele a éstos, juegan un papel fundamental y forman parte de su política monetaria por lo que deben ser establecidos, reglamentados, institucionalizados e instrumentados.

Desde el propio surgimiento de los mecanismos monetario- mercantiles y su constante evolución, se trabaja por asegurar que los Sistemas de Cobros y Pagos (SCP) garanticen la función oportuna de medio de pagos de cualquier agente económico a través de sus necesidades de financiación para cumplir sus objetivos (León, M., 2000).

La estructura de los Sistemas de Pagos (o de Cobros y Pagos) es diferente en cada país pero en general está formada por las instituciones, financieras o no, oferentes de instrumentos de pagos, por los organismos públicos que tienen interrelación con este sistema y por sus usuarios o actores económicos que residan o no dentro del país y den lugar a una obligación económica de cobros y pagos a través de cualquier transacción económica. Desde la década de los 90s se desarrolla, como un objetivo fundamental a escala internacional, “la necesidad de que los bancos centrales aglutinen los vínculos, tanto operativos como de política; del sistema de cobros y pagos” (León, 2000: 23).

Cuba no es ajena a este proceso y desde 1997 comienza a desarrollar y modernizar su Sistema de Cobros y Pagos.

En Cuba las empresas y entidades, las instituciones y bancos conforman los elementos fundamentales de los Sistemas de Cobros y Pagos. El número de actores económicos que intervienen en el sistema dentro de una economía, los vínculos financieros que se generan entre éstos, el lógico surgimiento de necesidades de financiación de cualesquiera de estos entes económicos unido a “los problemas en la financiación...en la medida en que las unidades económicas han de afrontar desajustes entre sus corrientes de ingresos y necesidades u obligaciones de pagos”, (del Toro Ríos, 2003: 64) hacen que sean necesarios y cada vez más complejos y con mayores componentes de riesgo, los análisis generados para el ordenamiento del perfeccionamiento de los financiamientos crediticios, dentro del sistema de pagos, que se derivan en esencia de los cobros y pagos generados entre instituciones y entidades económicas. La Figura 4. Entes económicos fundamentales del Sistema de Cobros y Pagos en Cuba, explica cómo deben ordenarse para su funcionamiento los actores económicos fundamentales que intervienen en el Sistema de Cobros y Pagos, adquiriendo forma funcional representada a través de una pirámide invertida, cuya base son la empresas o entidades económicas.

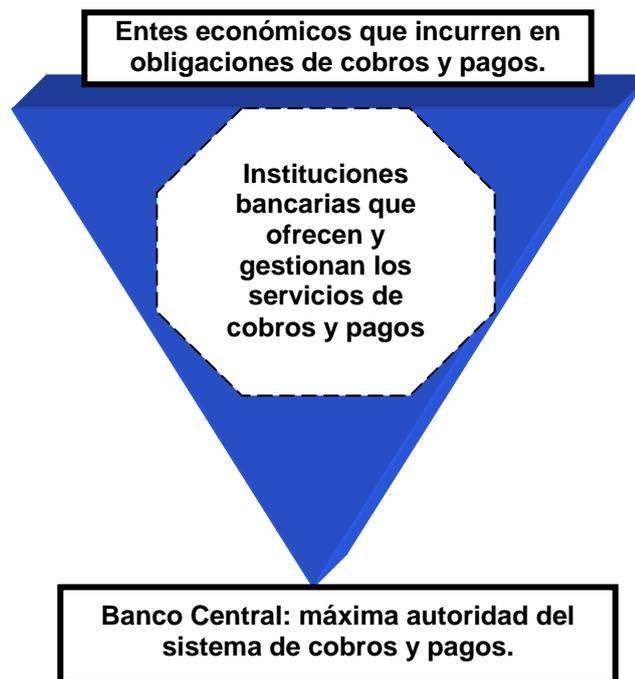


Figura 4. Entes económicos fundamentales del Sistema de Cobros y Pagos en Cuba.
Fuente: Elaboración propia.

La interrelación e importancia del examen de los cobros y pagos en una economía, a partir del de los créditos mercantiles como base del análisis, pero no como único elemento sino imbricado o ínter vinculado éste, con los créditos bancarios; constituye una premisa estudiada por algunos autores (Marx, 1894; León, M., 2000; Peison, 2000c y Gutiérrez, 2005) que demuestran que no es sólo necesaria, sino imprescindible. Los preceptos esenciales dentro del estudio y análisis del tema para arribar a esta consideración que junto a los problemas de la praxis concreta la corroboran, son postulados fundamentales para esta investigación.

Al estudiar C. Marx el sistema capitalista de producción y sus características esenciales advertía que: “Los adelantos que se hacen unos a otros los industriales y comerciantes se entretajan con los adelantos en dinero por parte de los banqueros y prestamistas” (Marx, 1894: 500). Al realizar un examen del análisis realizado por Marx de los sistemas crediticios éste parte precisamente, del estudio del crédito comercial para arribar a conclusiones respecto al sistema crediticio en su conjunto y llegar a soluciones respecto a cómo estos razonamientos afectaban a las economías, no sólo empresariales, sino del sistema económico- social en su conjunto.

En investigaciones más recientes Gutiérrez, (2005) corrobora la hipótesis de la necesidad científica en Cuba, contar con métodos que aborden la administración de la liquidez de forma sistémica; refiriéndose a las diferentes causales que entorpecen el buen funcionamiento de los Sistema de Cobros y Pagos (SCP). Expone como conclusiones de su estudio que los problemas más relevantes según expertos que afectan los cobros y pagos en Cuba son: la dualidad monetaria, los retrasos en la asignación de subsidios, las limitaciones de la autonomía administrativa, las restricciones externas y la negligencia o el desconocimiento; siendo el más relevante el no contar con métodos que aborden la administración de la liquidez de forma sistémica. Resume más adelante que:

Los problemas de fondo declarados se insertan entre los grandes objetivos de perfeccionamiento de la actividad empresarial, presupuestaria y financiera en el país...El diseño de métodos y vías idóneos para orientar las acciones administrativas hacia la generación de dinero, supeditando el resto de las funciones de la empresa a objetivos financieros integradores, depende en gran medida de la creatividad e imaginación de los estudiosos de las ciencias empresariales (Gutiérrez, 2005).

No se juzga hoy la necesidad de perfeccionar los análisis y evaluación de las políticas de inversión crediticia en las entidades cubanas. Para emprender esta importante y difícil tarea se hacen inevitables enfoques de eficiencia con criterios de rentabilidad en los análisis.

Eficiencia, Rentabilidad, Riesgo crediticio y políticas crediticias.

La concesión de créditos para el sector empresarial, significa siempre un proceso de inversión de capital, desde un ente acreedor hasta un ente económico deudor. Asociado a este proceso existe la necesidad de definir políticas mediante el uso de instrumentos que permitan la evaluación de los costos y los beneficios incurridos en el mismo pero partiendo del presupuesto esencial de que el ente inversor (acreedor) debe recuperar el capital invertido, en el menor plazo posible y de manera eficiente, sobre la base de criterios de liquidez, rentabilidad y rotación del capital crediticio para un horizonte temporal determinado si es mayor a un año calendario sólo tendrán que actualizarse los

análisis, vistos como proceso ininterrumpido de acuerdo a la filosofía de la teoría de la actualización del capital. El tratamiento de esta problemática en Cuba es valioso y además, se hace perentorio cuando se refiere a la inmovilización de capital (inversión) a través de financiamiento crediticio bancario y mercantil.

En el corto plazo la empresa acude, entre otras vías, a la inversión en crédito comercial otorgado a clientes. Las cuentas por cobrar que definen dicho crédito comercial es una función que dependerá grosso modo del nivel de ventas por unidad de tiempo y del plazo promedio de cobro. Así se definirá como función, según condición necesaria, de:

Cuentas por cobrar = f (Nivel de ventas/unidad de tiempo; Plazo promedio de cobro)

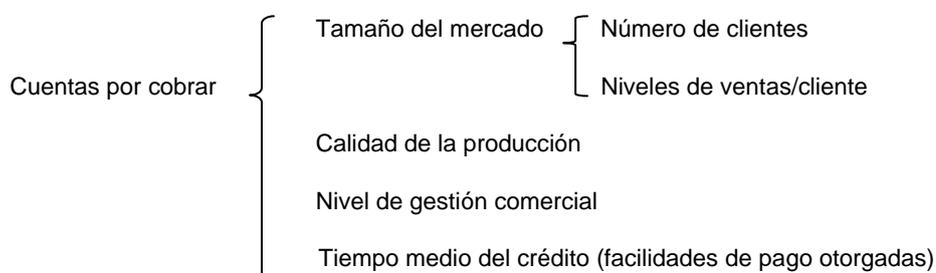


Figura 6. Variables que determinan los niveles de crédito comercial.

Fuente: Elaboración propia

El proceso de inversión del crédito comercial requiere una definición correcta del universo consumidor, de forma tal que se logren resultados en calidad de señales/ información para mejorar la toma de decisiones en esta dirección.

Es necesario comparar los costos y los riesgos de la política de crédito con las mayores utilidades que se espera habrán de generar. También se tratará de evitar que se otorgue crédito a clientes potenciales que probablemente tendrán dificultades para pagar o que inmovilizarán los recursos de la empresa demorando el pago por largo tiempo. No conviene financiar a clientes que ofrecen demasiado riesgo o que requieren un total de cuentas por cobrar tan considerable que la inversión solo es rentable marginalmente, porque absorbe recursos que se podrían usar para financiar otros proyectos más atractivos.

Para la comparación de los costos y los riesgos se deben considerar los costos principales asociados. Entre los determinantes están:

- 1) Los costos de cobranza: Si la política de la institución o de la empresa es no otorgar crédito, no tendrá costos de cobranza pero puede perder

“clientes dignos”. Si comienza a extender crédito esperando que atraerá más negocios, incurrirá en costos de cobranzas porque tendrá que contratar a un analista o especialista de crédito dentro del departamento de análisis con los consiguientes gastos en recursos humanos que traten de conseguir fuentes de información confiables que le ayuden a decidir cuáles clientes son confiables y sostener y operar de modo general un departamento proveyéndolo de elementos esenciales como papelería, gastos de correo y teléfono, combustible y tiempo de computadora.

- 2) Costos de inversión en capital: Una vez que la entidad acreedora decide otorgar crédito, tiene que obtener recursos para financiarlo. Debe pagar a sus empleados mientras espera a que el cliente pague por el mismo. La diferencia de tiempo implica que tendrá que conseguir recursos por fuera (ajenos) o utilizar los generados internamente, que se podrían invertir con más provecho en otra parte; para cumplir con sus pagos mientras espera los de sus clientes. El capital es escaso y caro y el acreedor tiene que soportar el costo de los intereses dejados de ganar (costos de oportunidad) o percibir por los recursos invertidos en cuentas por cobrar.
- 3) Costos de morosidad: El hecho de que el cliente no pague a tiempo aumenta otros costos a los que van asociados con la cobranza normal. Habrá que pagar el costo de los recordatorios que se envían por escrito, de las demandas por vía legal, de las conciliaciones y renegociaciones de los financiamientos, de las llamadas telefónicas y de otros medios que se emplean para cobrar. La morosidad de los pagos inmoviliza recursos que podrían estar generando ingresos en otra parte, lo cual viene a crear un costo de oportunidad por el tiempo adicional en que los recursos están inmovilizados después de transcurridos el período de cobro normal.
- 4) Costos de incumplimiento: La entidad acreedora incurre también en costos de incumplimientos cuando el cliente no paga definitivamente. Además de los costos de cobranza, de capital y de morosidad en que incurrió hasta ese momento, la empresa pierde el costo de los artículos vendidos y no pagados. Tendrá que cancelar la venta en cuanto decida que la cuenta morosa se ha vuelto incobrable.

Así, al realizar una evaluación económica resumen, del proceso de análisis de la política de crédito a conceder a cada cliente se tienen varias opciones a definir como:

1. Niega éste a todos los posibles clientes dudosos en sus pagos, así no corre riesgo, pero incurre en un menor nivel de actividad.
2. Acepta a todos los clientes que le compren sin ningún análisis previo sobre estos, incurriendo en el riesgo de no recuperar su inversión crediticia en financiamientos. O un término medio:
 - 2.1. Acepta el riesgo de solo unos pocos insolventes en el corto plazo con el costo que esto trae aparejado pero con la ventaja de crear una amplia clientela.

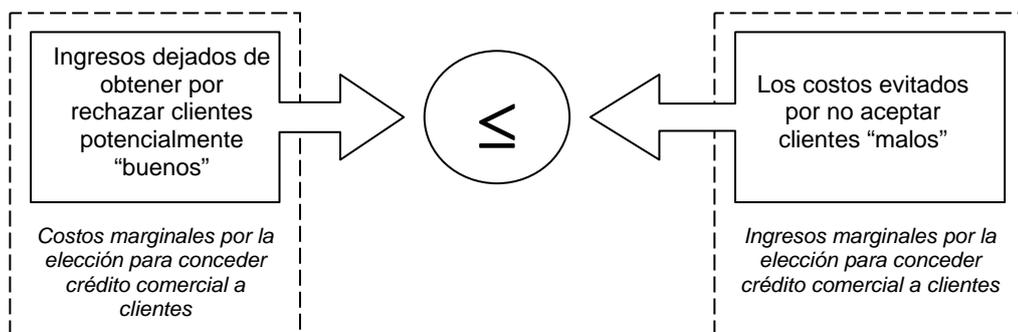


Figura 6. Análisis económico decisional de otorgamiento de crédito
Fuente: Elaboración propia

De la aplicación de una política crediticia la entidad acreedora obtiene beneficios o utilidades que se deben comparar con los costos antes descritos, para determinar la conveniencia de una política final resultante. Los beneficios consisten sintéticamente, en el aumento de las utilidades y rentabilidades que se esperan de una política más *liberal* y el ahorro en costos que se genera de una política más *restrictiva*. Es importante profundizar en los análisis tratando de suavizar el riesgo de mantener excesivo monto en activos crediticios.

Una exposición con mayor detalle analítico se ofrece de inmediato.

Sean $E_1, E_2, E_3, \dots, E_n$ el universo de empresas-clientes de una empresa E_0 en un determinado sector- rama económica.

Siendo VTE_0 las ventas totales de la empresa E_0 tal que:

$$VTE_0 = \sum_{i=1, n} VTE_i$$

El resultado final de las ventas de la empresa (E_o) es la conjugación de un sinnúmero de acontecimientos y desempeños donde habrá:

1. Empresas pagadoras al contado (Empresas tipo $j=1$, de modo que si la empresa tuviera dificultades con el pago inmediato sería $j=0$)
2. Empresas pagadoras a crédito (Empresas de tipo K) tal que:
 - Empresas puntuales en el pago del crédito comercial ($K=1$)
 - Empresas impuntuales en el pago del crédito comercial ($0 < K < 1$)
3. Empresas deudoras comerciales (Empresas de tipo $l=1, m$ que incurren en impagos) ($K=0$)

De tal forma que en un sector o rama específica las ventas totales de una empresa serán el resultado de una estrategia mixta de inversión financiera y comercial tal que:

$$VTE_o = \sum \sum \sum VTE_{ijk} - \sum VTE_l$$

Logrando así que, se logre discernir en el universo empresarial - cliente; los buenos y malos pagadores, incluyendo aquellos que cumplen estrictamente las condiciones de venta generosamente otorgadas.

Una estrategia de inversión en crédito comercial requerirá clasificar y segmentar a las empresas – clientes, así como evaluar el impacto económico de las políticas crediticias de corto plazo.

Esta actuación tiene validez como parte de las estrategias de inversión en crédito comercial como de la inversión en crédito bancario a corto plazo, por lo cual las decisiones en ambos procesos tienen rasgos de similitud.

Tanto las empresas productivas y de servicios como los bancos están obligados a proveerse de instrumentos analíticos que les auxilien en la decisión de otorgamiento de créditos a clientes.

Diversos factores será necesario analizar para la selección⁵ de uno u otro instrumento analítico de decisión e incluso, la conjugación de varios simultáneamente, entre ellos: el nivel de importancia del cliente, la antigüedad del cliente en la cartera, el tamaño del mercado, la disponibilidad de la información histórica de los clientes, la calificación del personal analista, la tecnología disponible por el personal analista, así como el horizonte temporal comprendido en el análisis.

Las decisiones de política crediticia merecen un análisis de las consecuencias de cada alternativa. En la práctica esto puede resultar complejo. El número de alternativas que se pueden presentar para evaluar puede ser grande y/ o diversa lo que hace más laboriosa la caracterización. Se necesitan juntar elementos bajo condiciones de incertidumbre y/ o riesgo.

Cuando se necesita tomar decisiones bajo condiciones inciertas se requiere según la mayoría de los autores consultados del conocimiento de las probabilidades de ocurrencia de los eventos futuros para reducir la incertidumbre obteniendo información adicional sobre el problema realizándose entonces un análisis y evaluación bajo riesgo (Gitman, 1990; Brealey y Myers, 1993; Ross, Westerfield y Jordan, 1996; Weston y Brigham, 1997 Zorrilla, 2006).

Los análisis y la evaluación para la concesión de créditos son siempre riesgosos. En teoría se dice que las palabras riesgo y crédito están indisolublemente mezcladas.

En varios de los idiomas modernos la palabra riesgo tiene la misma raíz – la española “riesgo”, la inglesa risk, la francesa “risque”, la italiana “rischio”, la alemana “risiko” proviniendo todas del latín risicare (Zorrilla, 2006).

El riesgo es consustancial a toda actividad empresarial y, por extensión, a toda inversión, en general. En la medida que los resultados vengán determinados por la aparición y manifestación de unos u otros escenarios plausibles, previstos o no por los gestores y gerentes del cambio, se estará en presencia de un determinado nivel de riesgo.

Borrás (2000) considera el riesgo crediticio o de liquidez como la posibilidad de no obtener el cobro de intereses y el reembolso del principal en el tiempo

⁵ Ver Astencio y Ledesma, 2003. Tesis citada.

convenido en las operaciones de financiamiento. Se trata en todos los casos de la visión negativa o desfavorable de la ocurrencia de un escenario posible entre otros a considerar.

La definición más acertada que amplía el concepto del riesgo crediticio puntualizándolo como:

...la probabilidad de que una contraparte no pague una obligación a su acreedor en la fecha de su vencimiento o en cualquier momento posterior. O el riesgo que asume un intermediario financiero, cuando paga obligaciones de un cliente sin que existan fondos suficientes en su cuenta corriente bancaria... (León, 2000b: 20).

Así el riesgo crediticio puede contener en sí mismo la insolvencia, la iliquidez y la morosidad. Teniendo presente siempre la importancia del riesgo por morosidad, aspecto que también provoca las pérdidas de no recibir el capital invertido con la oportunidad o con la rotación necesaria afectando la rentabilidad.

Las entidades acreedoras deben adoptar diversos mecanismos para protegerse del riesgo de crédito. La prevención del riesgo de incumplimiento de la contraparte de las condiciones contractuales de las operaciones crediticias, bien por incapacidad de pago total o parcial del valor del contrato (riesgo de insolvencia), bien por incumplimiento de los plazos pactados (riesgo de morosidad), es la clave de la gestión del riesgo.

Las decisiones de política crediticia bajo riesgo se deben combinar con las de la alternativa que tenga el mayor Valor Económico Umbral Esperado (VEUE). De ahí que sea de extraordinaria importancia también la consideración de la evaluación económica ligada a estas evaluaciones. El objetivo final debe ser optimizar el conjunto de análisis y evaluaciones realizadas de las políticas crediticias. La propuesta del cálculo del VEUE complementa las técnicas, métodos o instrumentos de decisión para el análisis y la evaluación económica bajo riesgo de las políticas crediticias.

De hecho se admite que exista una relación de horizontalidad - verticalidad en los niveles de riesgos crediticios (Ver Figura 7. Relación de horizontalidad-

verticalidad en los niveles de riesgos crediticios), dado por los nexos que se desarrollan entre empresas y bancos entre sí.

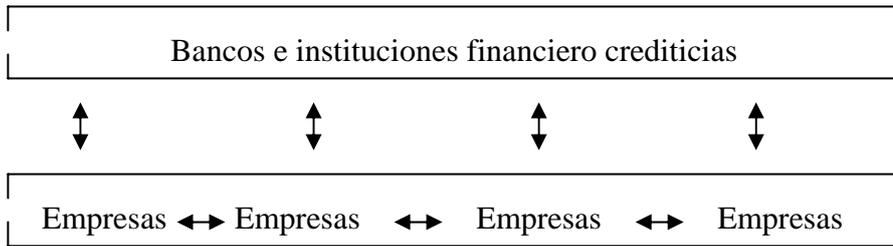


Figura 7. Relación de horizontalidad- verticalidad en los niveles de riesgos crediticios
Fuente: Elaboración propia.

Mientras las empresas invierten en activos de corto plazo (activos circulantes, como son las cuentas por cobrar), frente a los clientes; las empresas clientes financian parte de sus recursos con deudas operativas como son las cuentas por pagar.

De otra parte los bancos, en su relación de activos - pasivos, invierten en capital de préstamo de corto plazo, en calidad de activos bancarios, que permiten financiar las deudas operativas de las empresas.

Esta dinámica relacional empresas – instituciones financiero crediticias se puede observar en la Figura 8. Dinámica relacional empresa – banco.

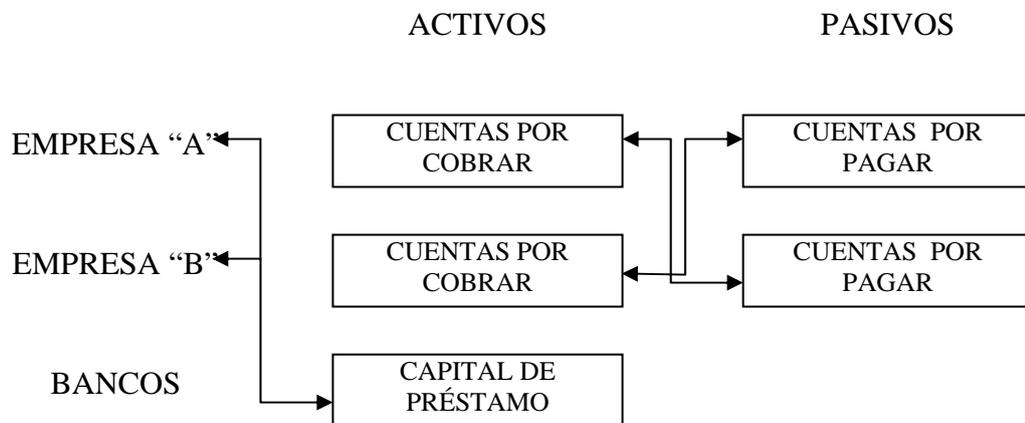


Figura 8. Dinámica relacional empresa – banco
Fuente: Elaboración propia

En todos los casos, tal como se ilustra en la propuesta de dinámica relacional que arriba se ofrece, tanto los bancos como las empresas incurren en decisiones, donde se dilucidan los niveles de inversión en activos de rápida recuperación y que debe conformarse con los mejores criterios valorativos para la formación de dichas carteras particulares de inversión.

El análisis del financiamiento crediticio: bancario y comercial es un tema complejo y abarcador. Se requiere de una información contable y financiera que existe pero se utiliza poco en el análisis financiero de las entidades cubanas. Importancia relevante encierra este trabajo a darle un tratamiento económico que sintetice el análisis de varias implicaciones del proceso, por medio de indicadores que fortalezcan la toma de decisiones para el corto plazo.

En octubre del 2005 en el país se realizó un análisis de la marcha del proceso de perfeccionamiento empresarial, constatándose que a pesar de elevarse la eficiencia de un grupo de indicadores de aquellas entidades que se encuentran en alguna de las fases de implantación de este nuevo sistema de dirección de las empresas, aún la eficiencia financiera, y en especial el proceso de cobros denota significativo atraso para lograr elevarse a niveles superiores. (Ver Tabla 1 Situación de las cuentas por cobrar en la economía estatal y el proceso de perfeccionamiento empresarial (PE)). Las empresas del PE tienen una demora sustancial en cobrar a sus clientes incluso superior al resto de las empresas del sector estatal, lo cual esconde márgenes de ineficiencia nada despreciables.

Indicadores	UM	Empresas en sistema	Resto de las Empresas	%
	1	2	3	4=2/3
Análisis por trabajador				diferencia
Ventas Netas	P/T	18,762.60	16,307.61	2455.0
Ventas en Divisas	P/T	4,935.39	1,303.11	3632.3
Utilidad o Pérdida del Per.	P/T	1,845.97	664.02	1182.0
Aporte en Divisas	P/T	825.63	157.51	668.1
Gasto total por peso de ingresos		90.18	95.45	-5.3
Ciclo de cuentas por cobrar	días	50.73	44.28	6.5

Tabla 1. Situación de las cuentas por cobrar en la economía estatal y el proceso de perfeccionamiento empresarial. Fuente: Betancourt, 2005

En el decreto No. 281 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de Cuba aprobado el 16 de agosto del 2007, referido al REGLAMENTO PARA LA IMPLANTACION Y CONSOLIDACION DEL SISTEMA DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL ESTATAL al referirse a los sistemas que integran la dirección del perfeccionamiento empresarial (PE) en su artículo 55 incluye como uno de aquellos al *Sistema de relaciones financieras*.

En el artículo 593 de este Reglamento, al referirse a los objetivos del sistema de relaciones financieras, se declara explícitamente como uno de estos la necesidad de "Asimilar la técnica internacional, aceptada en materia de administración financiera empresarial".

En el artículo 64 del mencionado Decreto acerca del PE se enuncia entre las funciones de los órganos superiores de dirección de las empresas: ejecutar una eficiente gestión de cobros y pagos, que permita lograr la liquidez necesaria para cumplir sus obligaciones económicas, documentar el cien por cien (100 %) de las cuentas por cobrar y pagar y establecer convenios de cobros y pagos con clientes y suministradores en los casos que corresponda, evaluar las necesidades de créditos bancarios, fundamentar su recuperación siempre que proceda en un banco o institución financiera no bancaria y desarrollar funciones en el manejo de los recursos financieros y materiales de la empresa.

Los problemas con la liquidez en una economía son ante todo demostraciones de la falta de eficiencia con que opera una economía, que conduce a costos por deficiente asignación de recursos.

Aquellas empresas que conceden plazos de tiempo a sus clientes para que paguen las ventas que a estas se realizan, asumen los costos probables asociados a la falta de eficiencia de los adquirentes y solo tiene justificación en términos agregados cuando la eficiencia global de la economía indica su conveniencia. (Ver Figura 9. Grados de eficiencia económica global para financiamientos diferentes)

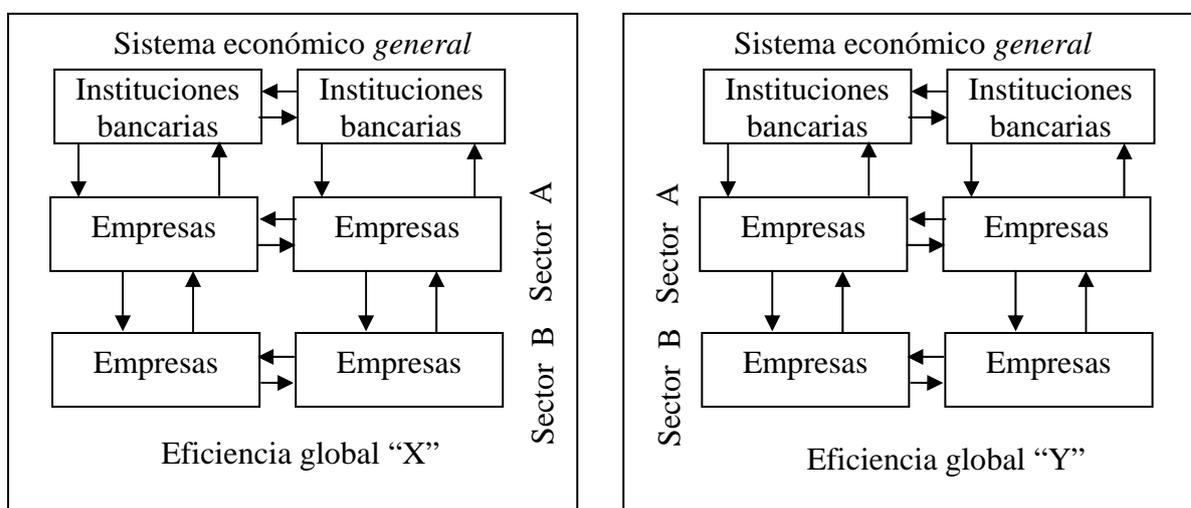


Figura 9. Grados de eficiencia económica global para financiamientos diferentes
Fuente: Elaboración propia

En una economía las relaciones monetario mercantiles que se establecen entre empresas e instituciones financiero crediticias presuponen un nivel de eficiencia global "X", que se modifica a otro nivel de eficiencia "Y" (siendo $Y > X$ ó $X > Y$), en tanto se modifiquen los plazos de tiempo que se conceden o

realizan los intercambios monetarios, con lo cual aumentan o disminuyen los niveles de recursos inmovilizados temporalmente.

En las condiciones del socialismo interesa sobremanera que los agentes económicos que tienen un encargo social dado, optimicen los recursos a ellos asignados, y por sobre todas las cosas, la eficiencia global del sistema sea mayor. Para Cuba en que sus disponibilidades de recursos materiales y financieros son más críticos, es imprescindible lograr que a escala de cada empresa y bancos los recursos sufran en lo posible el menor plazo de tiempo de improductividad, para lo cual es menester buscar las vías a escala micro y macroeconómica que permitan que donde se ubiquen los recursos temporalmente ociosos se asegure su recuperación cierta y plena.

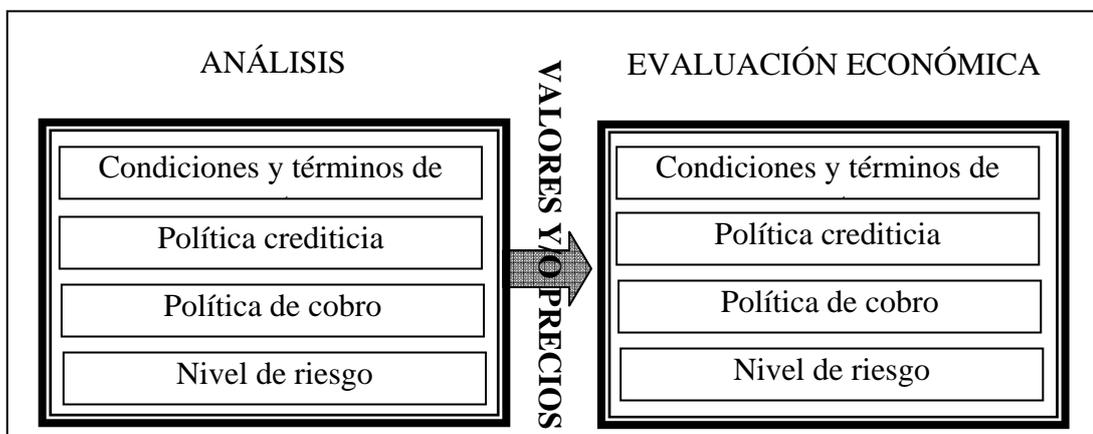


Figura 10. Análisis y evaluación económica de la política crediticia Fuente: Elaboración propia

Analizar esta asignación de recursos en calidad de financiamiento crediticio comercial y bancario, conduce a descomponer este proceso en las variables decisivas que lo conforman, fijar los valores económicos de cada variable y por último evaluar los impactos que se producen por seguir una u otra política en términos financieros (Ver Figura 10. Análisis y evaluación económica de la política crediticia).

Hay beneficios y costos incrementales asociados a cada una de las variables del proceso de financiamiento comercial y/o bancario que conducen a que una vez establecida la evaluación económica sea conveniente recomendar alternativas decisionales diversas respecto a horizontes temporales, montos de financiamiento otorgado, riesgos soportables y empresas priorizables.

En las condiciones de Cuba, aún con la preeminencia de una política económica de mayor peso al centralismo, no es óbice para la conveniencia de

observar los presupuestos de un análisis y evaluación económica del financiamiento crediticio y/o comercial admisible por cada sujeto económico para no comprometer su estabilidad, crecimiento y necesaria rentabilidad.

Como puede comprenderse, la realidad actual y perspectiva de la economía cubana, seguirá demandando de un fortalecimiento del entramado de relaciones financiero crediticias en que se sustenta el universo de empresas e instituciones del Estado cubano, amén de seguir instalándose, en condiciones de predominio de los intereses sociales sobre los empresariales, colectivos e individuales. Dentro de estas relaciones, atender el propósito de lograr eficiencia no solo material sino financiera, seguirá demandando creación de instrumentos de auxilio para la toma de decisiones que, por diferentes vías, coadyuven a este propósito final.

A modo de conclusiones

1. La concepción de los problemas asociados con los cobros y los pagos en cualquier economía y por ende, aquellos relacionados con los créditos: bancarios y mercantiles; es imprescindible enfocarla con carácter sistémico y forman parte de los sistemas financieros de cualquier país. Los sistemas de pagos (o de cobros y pagos) en cada país, como suele llamársele a éstos, juegan un papel fundamental y forman parte de su política monetaria por lo que deben ser establecidos, reglamentados, institucionalizados e instrumentados.
2. El análisis del financiamiento crediticio: bancario y comercial es un tema complejo y abarcador. Se requiere de una información contable y financiera que existe pero se utiliza poco en el análisis financiero de las entidades cubanas. Importancia relevante encierra este trabajo a darle un tratamiento económico que sintetice el análisis de varias implicaciones del proceso, por medio de indicadores que fortalezcan la toma de decisiones para el corto plazo.
3. En las condiciones del socialismo interesa sobremanera que los agentes económicos que tienen un encargo social dado, optimicen los recursos a ellos asignados, y por sobre todas las cosas, la eficiencia global del sistema sea mayor. Para Cuba en que sus disponibilidades de recursos

materiales y financieros son más críticos, es imprescindible lograr que a escala de cada empresa y bancos los recursos sufran en lo posible el menor plazo de tiempo de improductividad, para lo cual es menester buscar las vías a escala micro y macroeconómica que permitan que donde se ubiquen los recursos temporalmente ociosos se asegure su recuperación cierta y plena.

4. Los problemas con la liquidez en una economía son ante todo demostraciones de la falta de eficiencia con que opera una economía, que conduce a costos por deficiente asignación de recursos.
5. Hay beneficios y costos incrementales asociados a cada una de las variables del proceso de financiamiento comercial y/o bancario que conducen a que una vez establecida la evaluación económica sea conveniente recomendar alternativas decisionales diversas respecto a horizontes temporales, montos de financiamiento otorgado, riesgos soportables y empresas priorizables.
6. En las condiciones de Cuba, aún con la preeminencia de una política económica de mayor peso al centralismo, no es óbice para la conveniencia de observar los presupuestos de un análisis y evaluación económica del financiamiento crediticio y/o comercial admisible por cada sujeto económico para no comprometer su estabilidad, crecimiento y necesaria rentabilidad.